



Vermögensungleichheiten und ökonomische Eliten

Nora Waitkus und Asif Butt

Inhalt

1	Einleitung	2
2	Definition zentraler Konzepte	4
3	Messung von Vermögen und Vermögensungleichheit	10
4	Sozialstruktur und Vermögen	13
5	Vermögenseiten	19
6	Fazit & Ausblick	23
	Literatur	24

Zusammenfassung

Vermögen ist zu einer zentralen Dimension sozialer Ungleichheit und der Sozialstrukturanalyse avanciert. Dieses Kapitel zielt darauf ab, eine umfassende Einführung in die Forschung zur Vermögensungleichheit zu bieten. Zuerst werden grundlegende Begriffe definiert, um darauf aufbauend die komplexen Aspekte der Vermögensmessung und -verteilung zu erörtern. Danach wird ein Überblick über den aktuellen Forschungsstand zur sozialstrukturellen Verteilung von Vermögen gegeben, bevor der Fokus auf das obere Ende der Verteilung gerichtet wird: die ökonomische Elite und deren Erforschung. Bislang wurden die Superreichen weder als sozialstrukturelle Kategorie noch in der Elitensoziologie ausreichend untersucht. Das Kapitel schließt mit einem Ausblick auf potenzielle zukünftige Forschungsbereiche für Sozialstrukturanalysiker*innen, die sich mit der Vermögensungleichheit befassen.

N. Waitkus (✉)

Department of Sociology, Tilburg University, Tilburg, Niederlande

International Inequalities Institute, London School of Economics and Political Science, London, UK

E-Mail: N.M.Waitkus@tilburguniversity.edu

A. Butt

Department of Sociology, London School of Economics and Political Science, London, UK

E-Mail: a.i.butt@lse.ac.uk

Schlüsselwörter

Vermögen · Sozialstruktur · Ungleichheit · Eliten · Superreiche

1 Einleitung¹

In den letzten zehn Jahren hat sich die Analyse materieller bzw. ökonomischer Ungleichheiten grundlegend weiterentwickelt: während bis weit in die 2010er-Jahre hinein hauptsächlich Einkommensungleichheiten oder Armutsdynamiken diskutiert wurden (siehe den Beitrag von Giesecke in diesem Handbuch), wurde spätestens im Jahr 2014 durch die Veröffentlichung von Pikettys „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ auch in Deutschland die Vermögensungleichheit als zentrale Dimension sozialer Ungleichheit identifiziert. Piketty argumentiert, dass Vermögen nicht nur wesentlich ungleicher verteilt sind als Einkommen, sondern dass diese Ungleichheit in Zeiten niedriger wirtschaftlicher Wachstumsraten und hoher Kapitalrenditen ansteigt. Genau dies war in den letzten drei Dekaden in den meisten westlichen Gesellschaften der Fall und hat zu einer massiven Zunahme der Vermögensungleichheiten in vielen Ländern der Welt geführt (Piketty, 2014; Piketty & Zucman, 2014).

Die Zahlen zu globalen und nationalen Vermögensungleichheiten sind atemberaubend: Nach Zucman (2019) vereint das vermögendste Dezil der Weltbevölkerung 70 % des Gesamtvermögens² auf sich, die Top 1 % immerhin noch 33 %. Auch Deutschland stellt diesbezüglich keine Ausnahme dar: Im internationalen Vergleich ist Deutschland von einer deutlich höheren Vermögenskonzentration gekennzeichnet als die meisten anderen europäischen Länder (Pfeffer & Waitkus, 2021b). Laut der World Inequality Database (WID) vereint das vermögendste Prozent der deutschen Bevölkerung im Jahr 2021 29 % des Gesamtvermögens auf sich, während die untere Hälfte der Bevölkerung weniger als 3 % des Gesamtvermögens besitzt (Albers et al., 2022). Abb. 1 zeigt die unweit höhere Konzentration der Vermögen im Vergleich zu den Einkommen im Zeitverlauf für Deutschland.

Bei diesen beeindruckenden Zahlen ist es kaum verwunderlich, dass auch in der Ungleichheitsforschung niemand die zentrale Rolle des Vermögen in der Produktion and Reproduktion von sozialer Ungleichheit negiert: Vermögen sind nicht nur extrem ungleich verteilt und eine weitere, unabhängige Dimension sozio-ökonomischen Status (Hällsten & Thaning, 2021), sondern ein mehr oder weniger an Vermögen wirkt sich auch positiv oder negativ auf weitere Lebenschancen aus (Killewald et al., 2017).

So hat elterliches und sogar großelterliches Vermögen einen positiven Effekt auf Schulerfolg und -entscheidungen von Kindern (Dräger, 2022; Hällsten & Pfeffer, 2017; Pietrolucci & Albertini, 2023), ermöglicht riskantere Karriereentscheidungen

¹ Wir danken Daria Tisch, Nicole Kapelle, Christian Schneickert sowie den Herausgeber*innen für wertvolle Hinweise und Kommentare.

² Da bei weitem nicht für alle Länder der Welt Daten vorliegen, bedeutet global in diesem Fall China, USA, Frankreich, Spanien und das Vereinigte Königreich (Zucman 2019).

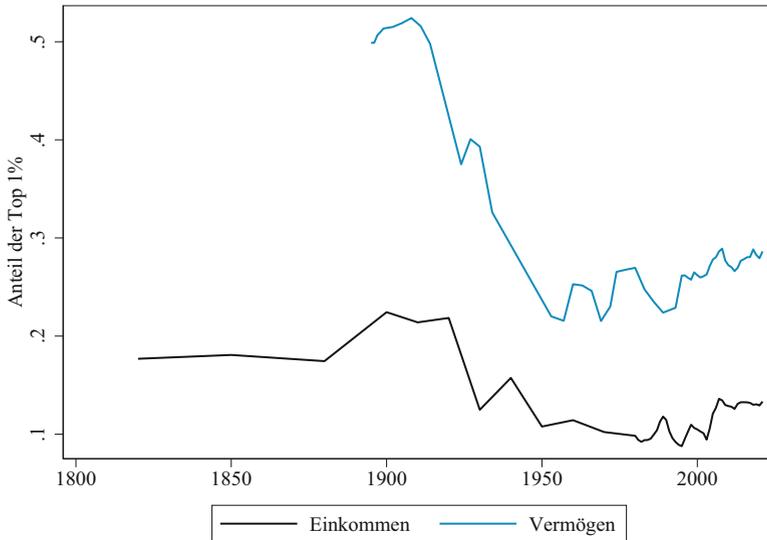


Abb. 1 Einkommens und Vermögenskonzentration der Top 1 %. Daten von der World Inequality Database. (WID, 2023)

(Toft & Friedman, 2021) und beeinflusst Wahlverhalten und politische Orientierungen (Ansell, 2019; Piketty, 2020). Zudem erweitert der Besitz von Vermögen (oder die Abwesenheit von Schulden) Lebenschancen durch den vereinfachten Zugang zu weiterem Kredit (Fourcade & Healy, 2013) und geht mit politischer Macht (Elsässer et al., 2021; Hacker & Pierson, 2010; Tisch & Ischinsky, 2023) sowie symbolischem Kapital einher (Bourdieu, 2005). Vermögende unterscheiden sich in ihren Lebensstilen – und nutzen ‚conspicuous consumption‘ bzw. Zurückhaltung im (auffälligen) Konsumverhalten zur Legitimation ihrer Position (Sherman, 2019). Anders als Einkommen oder Berufe kann Vermögen direkt an die nächste Generation weitergeben werden, wodurch Ungleichheiten verfestigt werden. Entsprechend weisen Mobilitätsstudien auf die starke intergenerationale Persistenz von Vermögen hin (Pfeffer & Killewald, 2017). Weiterhin wird die Reproduktion von Geschlechterungleichheiten ermöglicht, z. B. durch ungleich verteilte Erbschaften (Bessière & Gollac, 2023; Tisch & Schechtl, 2023; Trinh, 2023) und partnerschaftliche Vermögenshomogamie (Lersch & Schunck, 2023).

Entsprechend muss Vermögen als eigenständige sozialstrukturelle Kategorie verstanden werden, um Ungleichheitsdynamiken im 21. Jahrhundert zu beschreiben. Der vorliegende Beitrag verfolgt das Ziel, einen Überblick über den aktuellen Stand der Vermögensforschung zu geben und insbesondere die Vermögensungleichheit näher zu beleuchten. Zunächst werden wir daher grundlegende Begriffe definieren, um daran anknüpfend die durchaus komplizierte Messung von Vermögen und dessen Verteilung zu besprechen. Anschließend geben wir einen Überblick auf den Forschungsstand zur sozialstrukturellen Verteilung der Vermögen, um abschließend den Fokus auf das obere Ende der Verteilung zu richten: auf die ökonomische Elite und was über sie bekannt ist.

2 Definition zentraler Konzepte

2.1 Was ist Vermögen?

Sozialstrukturelle Analysen von Vermögen untersuchen zumeist Differenzen im *Nettovermögen* (Killewald et al., 2017). Nettovermögen besteht aus der Summe aller Real- und Finanzvermögen (Bruttovermögen) minus sämtlicher Schulden, die sich ebenfalls aus weiteren Komponenten zusammen setzen (Davies & Shorrocks, 2000). Entsprechend ist Nettovermögen eine Aggregation einzelner Vermögenskomponenten, die sehr unterschiedlich in der Gesellschaft verteilt sein können: Betrachtet man etwa die einzelnen Komponenten des Realvermögens, zeigt sich, dass Betriebsvermögen am oberen Rand der Sozialstruktur konzentriert ist, während Immobilienvermögen (selbst genutzte und weitere Immobilien) die häufigste Form des Vermögens bis in die Mittelschichten hinein ist. Finanzvermögen kann sich wiederum aus Sparvermögen, Aktien und Anleihen sowie Versicherungspolice (Lebensversicherungen, private Altersvorsorge etc.) zusammensetzen.

Neben dieser Vielfältigkeit der Vermögensformen (siehe Tab. 1 für einen Überblick) gibt es verschiedene Formen von Schulden, die wiederum unterschiedlich sozialstrukturell verbreitet und konzentriert sind: Während Hypothekenschulden als Indiz für eine wohlhabende (oder zumindest nicht prekäre) Lebenslage gelten, da der Zugang zu Hypotheken in Deutschland stark reguliert ist (d. h. nur für Menschen mit Eigenkapital und/oder einem besonders hohen Einkommen zugänglich), was auch in einer international vergleichsweise niedrigen Eigentümer*innenquote zum Ausdruck kommt (Baldenius et al., 2020), sind Konsumschulden häufig am unteren Rand der Sozialstruktur zu finden, z. B. in der Form von Ratenzahlungen oder Kreditschulden. Für eine adäquate Einschätzung der ökonomischen Lage eines Haushaltes macht es also Sinn, zwischen gesicherten und ungesicherten Schulden zu differenzieren. Gesicherte Schulden sind Schulden, die durch das Eigentum des Kreditnehmers gesichert sind – wie etwa bei einer Hypothek auf eine Immobilie. Ungesicherte Schulden sind entsprechend Schulden, bei dem keine Vermögenswerte als Sicherheit geltend gemacht werden (können).

Alle diese Vermögensformen stellen sog. marktfähiges Vermögen („marketable wealth“) dar. Das heißt, potenziell können diese Formen liquide und anderweitig investiert, verkauft oder konsumiert werden. Nicht marktfähiges Vermögen sind beispielsweise zukünftige (staatliche oder berufliche) Pensionsansprüche (Davies & Shorrocks, 2000). Während die private Altersvorsorge in Form von Versicherungen oder etwa der Riester-Rente als Finanzvermögen gilt, da diese vergleichsweise schnell liquide gemacht werden kann, sind Ansprüche, die durch z. B. die Einzahlung in die gesetzliche Rentenversicherung (GRK) akkumuliert werden, zumeist nicht Teil der empirischen Analysen von Vermögen. Die Einbeziehung von Pensionsvermögen in die Kalkulation des Gini-Koeffizienten würde z. B. für Deutschland eine Reduktion der Vermögensungleichheit von 0,79 (net wealth inequality) auf 0,59 (augmented wealth inequality) bedeuten (Bönke et al., 2018, S. 21).

Wenngleich das (potenziell abrufbare) Vermögen aus Pensionsansprüchen ein wichtiger Indikator für materielles Wohlbefinden ist, kann dieses nicht an Dritte

Tab. 1 Komponenten von Vermögen

Nettovermögen									
Bruttovermögen									
Realvermögen									
Immobilienvermögen	Betriebsvermögen	Gebrauchsvermögen	Finanzvermögen				Schulden		
			Sparvermögen	Aktien, Kapitalanlagen	Versicherungen	Hypotheken	Betriebsschulden	Konsumschulden	Andere Schulden

übertragen werden (d. h. es ist nicht vererbbar) und auch nicht als Sicherheit z. B. für den Erwerb von Hypothekenschulden genutzt werden. Überdies unterliegen Rentenansprüche häufiger gesetzlicher Veränderung – was wiederum bedeutet, dass unklar ist, ob man für eine Berechnung der Vermögenswerte zum Zeitpunkt t aktuelle oder zukünftige Ansprüche einberechnen muss (Bönke et al., 2018; Davies & Shorrocks, 2000). Entsprechend hat sich in der Vermögensforschung der Konsens herausgebildet, dass zumeist marktfähiges (Netto-)Vermögen analysiert wird.

2.2 Wie wird Vermögen akkumuliert?

Dass Individuen oder Haushalte unterschiedliche Vermögensniveaus aufweisen, ist auch das Ergebnis divergenter Akkumulationsmöglichkeiten und -strategien. Das heutige Vermögensniveau eines Haushaltes ist das Resultat des vergangenen Vermögensaufbaus (intra- und inter-generational). Die Höhe des Vermögens A zu einem Zeitpunkt t kann vereinfacht als eine Funktion der Renditenrate (r) auf Vermögenswerte, des Vermögensbestands (A), des Einkommens aus Arbeit und Kapital (Y), abzüglich des Konsums (C) plus der Vermögenstransfers (T), wie zum Beispiel Erbschaften, Schenkungen oder Lotteriegewinne beschrieben werden (Schmidt & Sevak, 2006, S. 142; Schneebaum et al., 2018, S. 297).

$$A_{t+1} = (1 - r_t)(A_t + Y_t - C_t + T_t)$$

Welche Quellen in der Vermögensakkumulation am wichtigsten sind (Einkommen, Transfers, Returns), ist umstritten.³ Für eine exakte Bestimmung sind längsschnittliche Daten notwendig, die sowohl Arbeits- als auch Kapitaleinkommen für Hocheinkommensgruppen abbilden, verschiedene Vermögenskomponenten (Immobilien, Finanzvermögen, Betriebsvermögen, Schulden) sowie die Höhe und Häufigkeiten von Schenkungen, Transfers und Erbschaften beinhalten. Diese hohen Anforderungen an die Daten erfüllt kaum ein Datensatz. Nur für eine Handvoll Länder liegen überhaupt längsschnittliche Individualdaten zu Vermögen vor; aber ob sich Erkenntnisse für ein Land auch auf andere übertragen lassen, ist bei der Varianz der Höhe und der Ungleichheiten von Vermögen im internationalen Vergleich (Pfeffer & Waitkus, 2021b) anzuzweifeln. Für Norwegen (ein Land, für das Registerdaten zur Verfügung stehen und das entsprechend gut erforscht ist, siehe etwa Hansen & Toft, 2021; Hansen & Wiborg, 2019), zeigt sich, dass Erbschaften und Schenkungen eine

³In den 1980er kam es zu einer berühmten Diskussion zwischen Modigliani (z. B. 1986) und Kotlikoff & Summers (z. B. 1981). Während ersterer schätzte, dass der Anteil von Erbschaften am Gesamtvermögen bei 20 % läge, widersprachen Kotlikoff und Summers, dass der Anteil bei 80 % liege. Nach Alvaredo et al. (2017) war dies insofern verwirrend, weil beide Autor*innengruppen dieselben Daten verwendeten. Neuere längsschnittliche Berechnungen zeigen, dass der Anteil an Erbschaften am Gesamtvermögen besonders hoch am Anfang des 20. Jahrhunderts war (für Deutschland lag er bei etwas über 60 % im Jahr 1900, fiel dann insbesondere nach dem zweiten Weltkrieg auf knapp über 20 % (1970) ab und stieg seit den 1980er Jahren nunmehr kontinuierlich auf 50 % im Jahr 2010 an (Alvaredo et al., 2017: S. 253)).

weniger relevante Rolle im Vermögensaufbau zukommt und erst am oberen Rand der Verteilung Kapitaleinkommen und Erbschaften eine signifikant größere Rolle im Vermögensaufbau spielen (Black et al., 2020). Für Deutschland wird geschätzt, dass Erbschaften und Schenkungen etwa 30–50 % des Privatvermögens ausmachen (Corneo et al., 2016). Weiterhin wird die Relevanz von Erbschaften potenziell zunehmen, denn die vergleichsweise vermögenden Baby-Boomer haben auf Basis von stabilen Erwerbsverläufen und hohen Einkommen relativ viel Vermögen akkumulieren können, das sie in den nächsten Jahren vererben und verschenken werden (Tiefensee & Grabka, 2017).

Selbst wenn die Datenlage eine adäquate Beschreibung der Rolle von Einkommen, Transfers und Erträge ermöglichen würde, so ist nach wie vor ungeklärt, welche Gruppen besonders von bestimmten Akkumulationsstrategien profitieren (Bartels et al., 2023). Einkommen und Erbschaften sind sozialstrukturell ungleich verteilt, beispielsweise haben auch in Deutschland Frauen geringere Löhne als Männer (Minkus & Busch-Heizmann, 2018), bekommen seltener Erbschaften und Schenkungen (Tisch & Schechtl, 2023); oder ältere Haushalte bzw. Generationen sind reicher als jüngere Haushalte (Pfeffer & Waitkus, 2021a), und reichere Haushalte haben eine größere Wahrscheinlichkeit zu erben (Baresel et al., 2021). Weiterhin variieren Returns auf Immobilienvermögen im Aggregat weniger stark als auf Finanzanlagen, wengleich sich die Höhe der Returns in den letzten drei Dekaden angeglichen hat (Jordà et al., 2019). Entsprechend variiert auch die Portfoliostruktur je nach sozialer Lage (Fessler & Schürz, 2020). Es bleibt also viel zu tun in der sozialstrukturellen Bestimmung von Vermögensungleichheiten.

2.3 Funktionen von Vermögen

Neben den materiellen Vorteilen des Vermögensbesitzes hat Eigentum noch weitere positive Funktionen (Fessler & Schürz, 2020). Neben der *Einkommensfunktion* von Vermögen, also der Generierung von weiterem Vermögen durch Kapitalbesitz (siehe Frick & Grabka, 2009 für einen Überblick) ist zuletzt die *Versicherungsfunktion* von Vermögen stärker in den Blick der Forscher*innen geraten. So kann Vermögen in Zeiten ökonomischer Unsicherheit (etwa Arbeitslosigkeit) Einkommensschocks überbrücken (Bedük, 2023). Die Versicherungsfunktion variiert dabei nach wohlfahrtsstaatlichen Transferleistungen und der Intensität familiärer Netzwerke im internationalen Vergleich (Rapp & Humer, 2023). Weiterhin hat Vermögen eine *Vererbungsfunktion*, d. h. die intergenerationale Transmission von Erbschaften, Schenkungen (oder Leihgaben) (Tisch & Schechtl, 2023; Trinh, 2023). Die ungleiche Verteilung von Erbschaften und Schenkungen trägt dabei direkt zur Reproduktion hoher Vermögensungleichheiten bei, denn es profitieren vor allem die oberen zehn Prozent (Baresel et al., 2021).

Vermögen hat auch eine *Nutzenfunktion*, wie beispielsweise das Eigenheim oder ein Auto, das man benutzen kann (Frick & Grabka, 2009). Die *Sozialisationsfunktion* ist vor allem für die Statusreproduktion aus intergenerationaler Perspektive relevant. So zeigt sich zum Beispiel empirisch, dass Kinder aus vermögenden

Familien nicht nur bessere Schulleistungen in der Grundschule erbringen (Dräger & Müller, 2020), sondern dass es an allen Übergängen bis zur Universität im hochstratifizierten deutschen Bildungssystem Vermögenseffekte gibt (Dräger, 2022). Die Sozialisationsfunktion kann über das soziale Kapital der Eltern vermittelt zur intergenerationalen *Statussicherungsfunktion* beitragen. Denn neben den primären Effekten von Vermögen auf Bildungserfolg sind auch sekundäre Effekte in der Form von riskanteren Bildungs- und Karriereentscheidungen denkbar (Toft & Friedman, 2021). Zu guter Letzt haben Vermögende größere wirtschaftliche und politische *Macht*, manifestiert zum Beispiel durch die höhere Responsivität der Parlamente gegenüber Anliegen der Begüterten (Elsässer et al., 2017).

Fessler und Schürz (2020) argumentieren, dass die Funktion von Vermögen entlang seiner Verteilung variiert (siehe Abb. 2): Am unteren Rand habe Vermögen vor allem eine Versorgungsfunktion, in der dieses zum Beispiel für Konsumausgaben verwendet wird, während am oberen Rand große Vermögen (vor allem in Form von Betriebsvermögen) mit großer ökonomischer und politischer Macht verbunden seien (Fessler & Schürz, 2020, S. 226).⁴ Nicht in dieser Pyramide abgebildet sind jedoch all diejenigen, die kein Vermögen haben und daher noch nicht mal von der Versorgungsfunktion Gebrauch machen können. In Deutschland sind das im Jahr 2017 insgesamt 29 % der Bevölkerung, die entweder null (22,1 %) oder negatives Vermögen (6,9 %) aufweisen (Grabka & Halbmeier, 2019, S. 738).



Abb. 2 Funktionen von Vermögen. Eigene Darstellung und Übersetzung nach Fessler und Schürz (2020, S. 226)

⁴Beckert hingegen unterscheidet sechs „Capabilities of Wealth“: Sicherheit, Opportunitäten, Kapitaleinkommen, Nachlass, sozialer Status und Macht (Beckert 2024, S. 5).

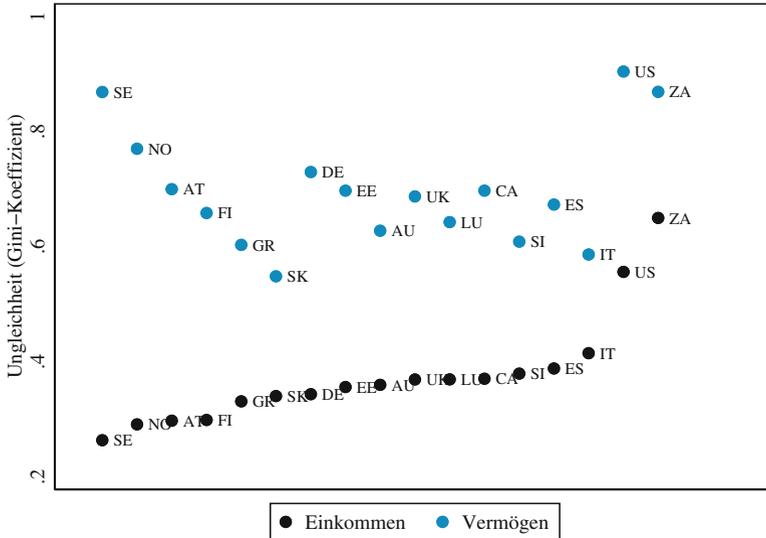


Abb. 3 Ungleichheit in Einkommen (Total Current Income) und Vermögen (Net Wealth) in 17 Ländern. Eigene Kalkulation mit LWS (2023). Nur Haushaltsvorstände (25–64 Jahre), gewichtet

Neben den zuvor genannten Funktionen variiert Vermögen auch international und deutet damit auf verschiedene Funktionen von Privatvermögen im internationalen Vergleich hin (Beckert, 2024; Bryant et al., 2024; Fessler & Schürz, 2018; Pfeffer & Waitkus, 2021b): Länder des Globalen Nordens variieren stark in der Höhe der Nettovermögen, Vermögensportfolios sowie Level der Vermögensungleichheit und weichen dabei wiederum stark von den Mustern der Einkommensungleichheit ab. Abb. 3 veranschaulicht dies mit Daten der Luxembourg Wealth Study (LWS, Welle X).⁵ Die schwarzen Punkte zeigen die analysierten Länder sortiert nach ihrer Höhe der Einkommensungleichheit (gemessen mit dem Gini-Koeffizienten) und die blauen Punkte die entsprechende Vermögensungleichheit.

Es zeigt sich, dass einkommensegalitäre Länder – vor allem Schweden und Norwegen – eine vergleichsweise hohe Vermögensungleichheit aufweisen. In der Mitte der Einkommensverteilung finden wir liberale Wohlfahrtsstaaten mit variierend hoher Vermögensungleichheit (beispielsweise haben das UK und Kanada eine eher hohe Vermögensungleichheit, während Australien etwas zurückfällt). Aber auch Deutschland und Estland haben eine relativ hohe Vermögensungleichheit bei – zumindest im internationalen Vergleich – vergleichsweise geringer Einkommensungleichheit. Eine herausragende Position nehmen in dieser Darstellung die USA und Südafrika ein. Beide Länder sind von hoher Einkommens- und Vermögensungleichheit geprägt.

Dass Vermögensungleichheit und Einkommensungleichheit auf den ersten Blick nicht korrelieren, ist ein relativ etablierter Fakt und kann auch auf die geringe Anzahl

⁵ Alle Informationen für Welle X, außer Schweden (Welle VI) und Griechenland (Welle IX).

von untersuchten Ländern in den meisten Forschungsarbeiten zurückzuführen werden (Jäntti et al., 2013; Pfeffer & Waitkus, 2021b; Sierminska et al., 2006). Aber die *Ungleichheit* muss vom *durchschnittlichen Niveau* der Vermögen unterschieden werden, denn Vermögen kann eine fundamental andere Funktion in verschiedenen Ländern haben, z. B. ob es als Ersatz (oder eben auch nicht) für wohlfahrtsstaatliche Leistungen aufgebaut werden muss (Beckert, 2024). Inwiefern die wohlfahrtsstaatliche Daseinsvorsorge mindestens einen moderierenden Effekt auf den Anreiz auf Individuen ausübt, Vermögen aufzubauen, ist dabei wenig erforscht (Fessler & Schürz, 2018; Kuypers et al., 2021; Schechtl & Waitkus, 2024).

Zuletzt haben Bryant et al. (2024) auf die hybride Rolle von Vermögen als sozialstaatliche Versicherung in Wohlfahrtsstaaten des Globalen Nordens hingewiesen. Dabei führt die zunehmende Finanzialisierung von Haushalten in der „asset economy“ in liberalen Ökonomien (Adkins et al., 2020) dazu, dass Haushalte vermehrt dazu angehalten werden, Vermögen für die Alterssicherung und Absicherung des gegenwärtigen Lebensstandard aufzubauen. Besonders sichtbar würde dieses in liberalen Ökonomien wie Australien, wo Immobilienbesitz und -werte neue zentrale Achsen der Ungleichheit geworden sind, bei zeitgleich stagnierenden oder sogar sinkenden Reallöhnen (ibid.). Entsprechend steigt nicht nur das allgemeine Vermögensniveau, sondern auch die relative Wichtigkeit von Vermögen vis-à-vis Einkommen auf der Haushaltsebene.

In der Konsequenz finden Forscher*innen im internationalen Vergleich, dass das mittlere Vermögensniveau (aber nicht die Ungleichheit!) durchaus klassische wohlfahrtsstaatliche Kategorien reflektieren, was auf ein strukturelles Verhältnis zwischen Vermögensniveau und sozialer Sicherung hindeutet (Bryant et al., 2024). Möglicherweise haben Menschen, die in Ländern mit starken Wohlfahrts- und Pensionssystemen leben, eine geringere Notwendigkeit Vermögen aufzubauen, da der Staat (in Teilen) die Versicherungsfunktion durch öffentliche Daseinsvorsorge (Vermögen) abdeckt. In liberalisierten Wohlfahrtsstaaten mit löchrigerer Daseinsvorsorge werden Risiken eher auf das Individuum abgewälzt, was dazu führt, dass diese mehr privates Vermögen aufbauen müssen (Fessler & Schürz, 2018).

3 Messung von Vermögen und Vermögensungleichheit

Wie oben bereits angedeutet, ist die Messung von Vermögen voraussetzungsvoll. Glücklicherweise ist die Dateninfrastruktur in den letzten Jahren immer besser geworden, wenngleich es nach wie vor schwierig ist, z. B. transnationale Vermögensstrukturen zu messen (Alstadsæter et al., 2018) und wir daher auf die Messung von Vermögen *innerhalb* von Ländern zurückgreifen. Grundsätzlich kann man zur Schätzung der Vermögensverteilung innerhalb von Ländern entweder auf a) Haushaltsumfragen, b) Steuerdaten oder administrative Daten, oder c) Reichenlisten zurückgreifen.

Haushaltsumfragen (ein Überblick für Deutschland siehe Tab. 2) haben den Vorteil, dass diese so gut wie alle Vermögenskomponenten abbilden und daher einen genauen Einblick in die Portfoliostruktur innerhalb von Haushalten geben können. Administrative Daten oder Steuerdaten (DINA) können das in der Regel nur

Tab. 2 Haushaltsumfragen mit Vermögensdaten für Deutschland

	SOEP	LWS	HFCS	SHARE	SAVE
Name	Sozio-ökonomisches Panel	Luxemburg Wealth Study	Household Finance and Consumption Survey	Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe	Saving and old-age provision in Germany
Länder	Deutschland	AU, AT, CA, CO, CL, EE, FI, DE, GR, IT, JP, LU, MX, NO, SK, SI, ZA, ES, SE, UK, US, UY	AT, BE, CR, CZ, CY, DE, ES, FI, FR, GR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, MT, NL, PT, SI, SK	27 Europäische Länder plus Israel (+ ELSA (UK) und HRS (US))	Deutschland
Herausgeber	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW)	Cross-national Datacenter in Luxemburg (LIS)	Europäische Zentralbank (EZB)	SHARE Berlin Institute	Leibniz Institut für Sozialwissenschaften (GESIS)
Survey Jahre	1984–heute	1995–heute	2011, 2014, 2017, 2021	2004–today (biannual)	2001–2013
Survey Design	Panel	Querschnitt	Querschnitt mit Panel-Elementen	Panel	Querschnitt mit Panel-Elementen
Jahre mit Vermögensinfo	(1988), 2002, 2007, 2012, 2017, 2019	Alle Jahre	Alle Jahre	Alle Jahre	Alle Jahre
Analyseeinheit	Individuen und Haushalte	Haushalte	Haushalte	Haushalte	Haushalte

eingeschränkt, vor allem wenn etwa bestimmte Beträge oder Gruppen von Steuern befreit sind. Haushaltsumfragen sind außerdem repräsentativ für die gesamte Bevölkerung (Vermeulen, 2016). Jedoch – und das ist gemeinhin der größte Nachteil – unterschätzen diese das Vermögen am oberen Rand und hier insbesondere das Finanzvermögen (Waltl & Chakraborty, 2022). Non-response und under-reporting stellen bei der Messung von Vermögen ein eklatantes Problem dar (Schupp et al., 2009): Reiche Haushalte nehmen seltener an Haushaltsbefragungen teil und beantworten weniger häufig sensitive Fragen zu Einkommen und Vermögen (Schröder et al., 2020b). Entsprechend führen Ungleichheitsmessungen mit Haushaltssurveys in der Regel zu konservativen Schätzungen, da sie den Vermögensbesitz und damit auch -konzentration am oberen Rand systematisch unterschätzen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten diese Verzerrung zu korrigieren, zum Beispiel durch das Imputieren fehlender Daten, das zusätzliche Samplen von Hocheinkommensbezieher*innen (siehe das Hocheinkommenssample SOEP (G – 2002)) (Goebel et al., 2019) oder das Top Shareholder Sample TS (SOEP-P) (Schröder et al., 2020b), das Heranspielen von Reichenlisten an Haushaltsbefragungen (zum Beispiel Lustig, 2020) oder die Kombination von DINA und Haushaltsumfragen (zum Beispiel Waltl, 2022), oder alle drei Datenquellen zusammen (z. B. Albers et al., 2022; Schröder et al., 2020b).

Ob Haushalte mit diversifizierten Vermögensportfolios die verschiedenen Komponenten und ihren Wert gut überblicken können, bleibt dabei umstritten (Carroll, 2002). Nichtsdestotrotz scheinen z. B. Eigenheimbesitzer*innen den aktuellen Marktwert des Eigenheims relativ akkurat bestimmen zu können (Waltl & Lepinteur, 2023). Tab. 2 listet gängige Haushaltssurveys mit Informationen zu Vermögen auf Individual- und Haushaltsebene in Deutschland auf.

Nicht gelistet sind die Aggregatdaten der World Inequality Database, die Informationen zur Vermögensverteilung seit 1895 bis in die Top 1 % bereitstellen (siehe Albers et al., 2022).⁶ Ebenfalls nicht aufgeführt ist die Forbes-Liste, die auch Deutsche Milliardäre beinhaltet, sowie die Reichenliste des Manager Magazins, die seit 2001 jährlich erscheint (jedoch mit einer wechselnden Anzahl an Personen als auch Analyseeinheiten (Individuen vs. Familien)).

Im Gegensatz zu den mehr oder weniger etablierten Regeln zur Messung von Einkommen bildet sich im Bereich der Vermögensmessung erst langsam ein Konsens heraus. Zu beachten ist zum einen, dass die meisten Umfragen Vermögen auf der Haushaltsebene erheben. Lediglich das SOEP⁷ erhebt Vermögen umfassend auf

⁶Basierend auf Grundsteuer-Registerdaten für 29 Städte und 76 Gemeinden, die in den heutigen Staatsgrenzen der BRD liegen, haben Alfani et al. (2022) die Vermögensverteilung in der prä-industriellen Zeit von 1350 bis 1850 geschätzt. Sie zeigen, dass die schwarze Pest ungleichheitsreduzierend wirkte, während die Ungleichheit anschließend anstieg und dann in im Dreißigjährigen Krieg und der anschließenden Pest wieder sank. Insgesamt ist das Niveau der Vermögensungleichheit um das Jahr 1600 am höchsten mit einem Gini von 0,66 (Alfani et al., 2022, S. 106).

⁷Die Haushaltsumfragen „Household, Income, and Labour Dynamics in Australia“ (HILDA) und das „Swiss Household Panel“ (SHP) erheben auch Teilkomponenten des Vermögens auf der Individualebene (siehe z. B. Ravazzini & Chesters, 2018).

der Individualebene, sodass sich innerfamiliäre Dynamiken und Ungleichheiten zwischen Paaren untersuchen lassen (z. B. Grabka et al., 2015; Kapelle & Lersch, 2020; Tisch, 2021). Bei der Vermögensmessung auf der Haushaltsebene muss daher angenommen werden, dass Vermögen und Schulden im Haushalt gepoolt werden. Individuelle Vergleiche sind nur als Vergleiche zwischen Single-Haushalten möglich (siehe Schneebaum et al., 2018). Allerdings haben z. B. Grabka et al. gezeigt, dass innerhalb von verheirateten oder zusammenlebenden Paaren in Deutschland Männer 33.000 € mehr Nettovermögen haben als Frauen (Grabka et al., 2015). Entsprechend ist die Annahme, dass innerhalb von Partnerschaften oder Haushalten das Vermögen *komplett* gepoolt wird, eine starke Vereinfachung (siehe auch Kapelle & Lersch, 2020). In der Konsequenz ist die Erfassung der Vermögen auf Haushaltsebene eine starke Restriktion in vielen Forschungsarbeiten zur Vermögensverteilung auf der Haushaltsebene.

Neben der Problematik der Vermögenserfassung auf der Haushaltsebene gibt es auch weiterhin keinen Konsens, inwiefern es beim Vermögenskonsum zu Skaleneffekten kommt (Rapp, 2023). Selbst wenn man annimmt, dass Vermögen im Haushalt gemeinsam verwaltet und besessen wird, ist die Berücksichtigung der Haushaltsstruktur eine weitere Unbekannte: Es ist weitgehend ungeklärt, ob z. B. Kinder mit eingerechnet werden sollten (ähnlich wie bei der etablierten OECD-Skala für Einkommen), alternativ kann man das Gesamtvermögen durch die Anzahl der Haushaltsmitglieder teilen oder die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder nehmen. Man kann aber auch schlichtweg gar keine Anpassung vornehmen (Killewald et al., 2017). Diese Operationalisierungsfrage kann konkrete empirische Konsequenzen haben, vor allem wenn über sozialpolitische Maßnahmen für vermögensarme Haushalte nachgedacht wird (Kuypers & Marx, 2019).

Zuletzt ist der Konsens, dass Vermögensungleichheiten als Nettoungleichheiten untersucht werden, vermehrt in die Kritik geraten (Dräger et al., 2023). Dieselbe Position in der Nettovermögensverteilung kann mit sehr unterschiedlichen Portfoliostrukturen einhergehen (da Vermögen und Schulden sich gegenseitig ausgleichen können). Daher macht eine separate Betrachtung von Schulden und Bruttovermögen z. B. bei der Untersuchung von Bildungserfolgen von Kindern durchaus Sinn (Dräger et al., 2023).

4 Sozialstruktur und Vermögen

Wie bereits eingangs erwähnt, ist Vermögen eine unabhängige Dimension des sozio-ökonomischen Status, welche über Einkommen, Bildung und Beruf hinaus geht (Hällsten & Thaning, 2021). Entsprechend gewinnen sowohl die empirische Sozialstrukturanalyse (Killewald et al., 2017) als auch theoretische Abhandlungen über die Bedeutung des Vermögens zur Definition ökonomischer Statuslagen am Anfang des 21. Jahrhunderts zunehmend an Dynamik (Adkins et al., 2020; Manduca, 2021; Savage, 2021; Waitkus et al., 2024).

4.1 Theorien sozialer Ungleichheit und Vermögen

Klassische Konflikttheorien haben Vermögen und Besitz als zentrale Dimension von sozialer Ungleichheit in allen Gesellschaftsformen schon immer mitgedacht: Für Marx war das Produktivvermögen die zentrale Determinante von Klassenposition, welches die Arbeiter*innen von den Kapitalist*innen unterschied. Aus den gegensätzlichen Klassenpositionen resultieren wiederum antagonistische Klasseninteressen und -verhältnisse, da die Existenzgrundlage der Kapitalist*innen direkt von der Ausbeutung der Arbeiter*innen abhängt (Marx, 1983).

Während im Marxismus ausschließlich die individuelle Position in den Produktionsverhältnissen zur Definition von Klassenpositionen herangezogen wird (Wright, 1997; jedoch siehe Lazzarato, 2012), hat Weber die Rolle von verschiedenen Vermögensformen in seiner Definition der Eigentumsklassen anerkannt, indem er Klassensituation ultimativ als Marktsituation definierte (Weber, 1978) und damit auch andere Märkte – neben dem Arbeitsmarkt – als konstitutiv für Klassenposition ansah.

Während Marx und Weber die materiellen Grundlagen von Eigentum und Vermögen als fundamentale Quellen sozialer Ungleichheiten in kapitalistischen Gesellschaften angesehen haben, haben andere Vermögen und Konsumverhalten als Statussignal interpretiert. So beschrieb Thorstein Veblen in seiner „Theorie der feinen Leute“ (1958) den ‚demonstrativen Konsum‘ der Oberklasse (deren Definition vage bleibt), um sich von den unteren Klassen abzusetzen. Veblen kann damit als Vorläufer von Bourdieu betrachtet werden (Lenger & Priebe, 2013), dessen Distinktionskonzept (Bourdieu, 1987) sich empirisch und theoretisch ebenfalls am Konsumverhalten von Oberklassen und deren ökonomischem und kulturellem Kapital orientierte. Wenngleich das ökonomische Kapital in der von Bourdieu inspirierten Forschung deutlich weniger Aufmerksamkeit als das kulturelle Kapital erhielt, hat Bourdieu selbst das ökonomische Feld zentral behandelt, z. B. indem er den „ökonomischen Ethos“ der Arbeiter*innenklasse beschrieb oder über Schulden in Algerien und Eigenheimbesitzer*innen in Frankreich nachdachte (Bourdieu, 2005; Swedberg, 2011). Analog zur Dreifaltigkeit des kulturellen Kapitals kann man ökonomisches Kapital – oder Vermögen – in objektivierter (Immobilien, Betriebe), institutionalisierter (Eigentumsrechte) sowie inkorporierter Form (ökonomischer Habitus)⁸ verstehen (Bourdieu, 1986, 2005).

Doch zuletzt hat auch die Klassenanalyse Vermögen wieder mehr Beachtung geschenkt: So haben Lisa Adkins und Kolleg*innen vorgeschlagen, dass in liberalen Gesellschaften nicht mehr der Arbeitsmarkt, sondern der Immobilienmarkt als zentrales Verteilungsinstrument von Lebenschancen gelten könne (Adkins et al., 2020).⁹ Ihr Klassenkonzept basiert dabei auf individueller, relationaler Position auf dem Immobilienmarkt, und sie unterscheiden Investor*innen von Immobilienbesitzer*in-

⁸Wobei ökonomisches Wissen auch kulturelles Kapital ist.

⁹Fessler und Schürz (2020) unterscheiden z. B. Mieter*innen von Eigentümer*innen und Kapitalist*innen.

nen ohne Hypothek, Immobilienbesitzer*innen mit Hypothek, Mieter*innen und Wohnungslosen. Waitkus et al. (2024) argumentieren hingegen, dass eine einseitige Fokussierung der Klassenanalyse auf Immobilienbesitz zu kurz gegriffen sei, denn andere Märkte – nicht zu guter Letzt der Arbeitsmarkt – haben nach wie vor eine zentrale Funktion bei der Verteilung von Lebenschancen. Entsprechend schlagen sie eine multiparadigmatische Perspektive auf Vermögen und Klasse vor.

4.2 Vermögen als vierte Dimension von SES

Dass nicht nur Einkommen, Bildung und Beruf der Eltern einen unabhängigen Einfluss auf den Bildungserfolg von Kindern haben, haben Hällsten und Thaning (2021) mit schwedischen Registerdaten gezeigt. Sie folgern dementsprechend, dass elterliches Vermögen sich nicht mit den anderen drei klassischen Dimensionen von sozio-ökonomischen Status (SES) approximieren lässt, sondern dass dieses eine vierte Dimension darstellt.

Bisher hat die sozialstrukturelle Forschung vor allem auf den Einfluss von Vermögen der Eltern und Großeltern auf den Schulerfolg der Kinder fokussiert. So hat Pfeffer gezeigt, dass der Einfluss in Deutschland und den USA auf den Bildungserwerb ähnlich groß ist (Pfeffer, 2011). Weiterhin haben Kinder aus vermögenden Familien bessere Schulleistungen in der Grundschule (Dräger & Müller, 2020), und es zeigen sich Vermögenseffekte an allen Übergängen bis zur Universität im hochstratifizierten deutschen Bildungssystem (Dräger, 2022).

In Bezug auf Einkommen wird ebenfalls schnell klar, dass sich die vergleichsweise niedrige Korrelation von Einkommen und Vermögen auf der Haushaltsebene (Killewald et al., 2017; Skopek et al., 2012) dadurch erklärt, dass vor allem in der Mitte der Einkommensverteilung Vermögen aus Einkommen erspart wird, während am oberen Rand Erbschaften und Kapitaleinkommen eine größere Rolle spielen (Black et al., 2020). Auch ist es so, dass Vermögensreiche nicht notwendigerweise arbeiten (müssen) – ein Privileg, auf das wir weiter unten näher eingehen, was aber ebenfalls die vergleichsweise niedrige Korrelation erklären könnte (Skopek et al., 2012). Darüber hinaus weisen einkommensarme Gruppen häufig kein Vermögen auf, sondern sind sogar oftmals konsumverschuldet (Waitkus, 2023). Entlang der Einkommensstruktur variiert die Portfoliostruktur aus Immobilien, Finanz-, Betriebsvermögen, Versicherungen sowie Schulden und Kapitaleinkommen: Gerade am unteren Rand finden sich die Vermögensarmen und die verschuldeten Mittelklassen, die weder auf sonderlich hohe Einkommen noch auf substanzielles Bruttovermögen zurückgreifen können (Fessler & Schürz, 2020; Waitkus, 2023).

Dass Vermögen stark nach Klasse stratifiziert ist bzw. eine Determinante von Klassenlage ist, kann sowohl aus Marxistischer als auch Weberianischer und Bourdieuscher Perspektive heraus argumentiert werden. Die daraus resultierenden Klassenschemata (Eigentumsklassen, Berufsklassen und Portfolioklassen) variieren dabei in ihrer Nützlichkeit für die empirische Sozialstrukturanalyse. Während die Portfolioklassen eine diversifizierende Beschreibung von ökonomischer Klassenposition zulassen und gut in der Lage sind, sowohl vertikal als auch horizontal nach

unterschiedlichen Portfoliostrukturen zu unterscheiden, sind Berufsklassen häufig nicht kleinteilig genug, um Vermögensunterschiede aufzuzeigen. Eigentumsklassen hingegen erlauben eine einfache, vertikale Strukturierung nach Vermögen und sollten mittelfristig auch für die Sozialstrukturanalyse von größerem Interesse sein (Waitkus, 2023; siehe Tab. 3).

4.3 Vermögen und askriptive Merkmale

Vermögensungleichheiten sowohl zwischen den Geschlechtern („gender wealth gap“) als auch innerhalb von Paaren („intra couple wealth gap“) sind ein zentrales Charakteristikum der Vermögensverteilung. Der bereinigte Gender Wealth Gap zwischen den Geschlechtern ist mit 45 % in Deutschland vergleichsweise hoch (im Vergleich zu bspw. 33 % in Frankreich) (Schneebaum et al., 2018). Da für den internationalen Vergleich keine Individualdaten zur Verfügung stehen (siehe Abschn. 3), gibt es nur für wenige Länder Messungen zur Vermögensdifferenzen zwischen den Geschlechtern. Dank der individuellen Vermögensabfrage im SOEP sind Geschlechterungleichheiten im Vermögen jedoch für Deutschland mittlerweile gut erforscht.

So zeigen beispielsweise Grabka et al. (2015), dass *innerhalb* von heterosexuellen Paarhaushalten Männer 33.000 € mehr Vermögen haben als Frauen. Neben diesem deskriptiven Querschnitt zeigt sich im Längsschnitt, dass Frauen bereits mit weniger Vermögen in gemeinsame Haushalte einziehen, innerhalb von Partnerschaften weniger Vermögen aufbauen (Kapelle & Lersch, 2020) und im Trennungsprozess dann auf weniger finanziellen Puffer zurückgreifen können (Kapelle & Baxter, 2021). Grundsätzlich geht die Abweichung von traditionellen heterosexuellen Familienbiografien (Ehe, zwei Kinder) vor allem für Frauen mit Vermögensinbußen einher (Kapelle & Vidal, 2022).

Wenngleich sich Unterschiede in Erwerbsbiografien und die daraus resultierenden Vermögensungleichheiten zwischen Männern und Frauen durch steigende Erwerbstätigkeit von Frauen und einen sinkenden Gender Pay Gap über die Jahre leicht verringert haben (Sierminska et al., 2019), macht es der geschlechtlich segregierte Arbeitsmarkt für Frauen schwieriger, Vermögen aufzubauen: Frauen arbeiten häufiger in soziokulturellen Professionen und Dienstleistungsberufen, welche mit geringeren Löhnen und weniger Möglichkeiten einhergehen, Vermögen aufzubauen (Waitkus & Minkus, 2021). Weiterhin wird sich die persistente Ungleichheit in der Aufteilung von unbezahlter Arbeit und vor allem Care Work auch in der Zukunft auf den Gender Wealth Gap auswirken, da Unterbrechungen der Erwerbslaufbahnen zu weniger Einkommen (Ehrlich et al., 2020) und daher auch langfristig weniger Vermögen von Frauen führen.

Erbschaften und Schenkungen sind ebenfalls stark nach Geschlecht stratifiziert: Während Szydlik (2004) nur kleine Geschlechterungleichheiten in der Häufigkeit und Höhe von Erbschaften aufzeigt, deuten qualitative Studien, etwa aus Frankreich, darauf hin, dass nicht notwendigerweise die Höhe der Vermögensübertragung das ausschlaggebende Kriterium ist, sondern die Vermögensform. In reichen französi-

Tab. 3 Überblick verschiedene Klassenkonzeptionen und durchschnittliche Nettovermögenswerte

Berufsklassen	Ø		Ø		Ø		Ø	
	Prozent	N	Nettovermögen	Eigentumsklassen	Prozent	N	Nettovermögen	Portfolioklassen
Große Unternehmer*innen und selbstständige Professionen	3.0 %	838	419,906	Kapitalist*innen/ Investor*innen	0.4 %	121	1,413,661	Ökonomische Elite
Kleine Unternehmerinnen	5.9 %	1,631	189,181	Eigenheimbesitzer*innen	49.9 %	13,789	156,895	Finanzialisierte obere Mittelklasse
Technische Professionen	10.5 %	2,898	102,717	Mieter*innen	49.7 %	13,733	22,521	Hauseigentümer*innen-Mittelklasse
Manager*innen	19.1 %	5,292	110,989	Durchschnitt	100 %	27,643	86,861	Einkommensmittelklasse
Soziokulturelle (Semi-) Professionen	14.3 %	3,941	75,719	<i>Portfolioklassen nach Adkins et al. 2020 und Fessler und Schürz 2020</i>				Verschuldete Mittelklasse
Produktionsarbeiter*innen	20.0 %	5,518	45,186					Vermögensarme
Büroangestellte	10.7 %	2,954	76,486					
Dienstleistungsarbeiter*innen	16.5 %	4,571	38,551					Durchschnitt
Durchschnitt	100 %	27,643	86,861					<i>Portfolioklassen nach Waitkus (2023)</i>
<i>Berufsklassen nach Oesch (2006)</i>								

Für detaillierte Beschreibungen der Definitionen und Operationalisierungen siehe Waitkus (2023)

schen Familien wird zum Beispiel Söhnen tendenziell das Betriebsvermögen überschrieben, welches später mit höheren Renditen einhergeht als das Immobilienvermögen, das die Töchter erben. Entsprechend können Töchter langfristig weniger gut Vermögen aufbauen (Bessière & Gollac, 2023). Für Deutschland zeigt Trinh (2023), dass Geschlechterungleichheiten in der Vermögenshöhe nach elterlicher Berufsklasse variieren und dass Erbschaften diese verstärken. Die gr o ten Vermögensunterschiede sind zwischen Männern und Frauen aus den privilegiertesten Verhältnissen zu beobachten, denn auch hier zeigt sich, dass die Übertragung von Betriebs- und Finanzvermögen durch die Eltern stark geschlechtsspezifisch ist. Dieses generelle Muster bestätigen auch Tisch und Schechtl (2023) in ihrer Analyse der Erbschaftssteuerstatistik in Deutschland:¹⁰ Frauen haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, steuerrelevante Transfers von ihren Eltern zu erhalten als Männer. Dies liegt vor allem daran, dass ihre Transfers generell niedriger sind. Sie finden einen „Gender Inheritance Gap“ von 2 % und einen „Gender Gift Gap“ von 22 %. Weiterhin profitieren Männer stärker von steuerrechtlichen Befreiungen von Betriebsvermögen als Frauen.

Neben den persistenten und hohen Geschlechterungleichheiten im Vermögen in Deutschland sind auch Individuen mit familiärer Migrationsbiografie mit Vermögensnachteilen konfrontiert. So zeigen Bauer et al. (2011), dass Migrant*innen in Deutschland – wie auch in anderen Ländern im internationalen Vergleich – deutlich weniger Vermögen haben als die Bevölkerung ohne eine solche familiäre Biografie. Dies liegt vor allem an niedrigeren Bildungs- und Einkommensniveaus, die sich in Vermögensnachteile übersetzen. Halbmeier zeigt, dass sich die Sparquoten (also die positive Verm gensdifferenz zwischen zwei Messungen) zwischen Migrant*innen und Nicht-Migrant*innen nicht unterscheiden (Halbmeier, 2019). Migrant*innen haben zwischen 40 und 60 % weniger Vermögen als Nicht-Migrant*innen und unterscheiden sich weiterhin in der Portfoliostruktur ihres Vermögens. Während die Unterschiede im Vermögen zwischen 2002 und 2012 abgenommen haben, nahmen diese zuletzt wieder zu.

Zuletzt ist auch das durchschnittliche individuelle Nettovermögen im Osten mit 55.000 € nicht einmal halb so hoch wie im Westen, wo es bei 121.500 € liegt (Grabka & Halbmeier, 2019). Die Wurzeln der anhaltendem Vermögensungleichheit zwischen alten und neuen Bundesländern liegen ebenfalls im geringeren Einkommensniveau im Osten und den eingeschränkten Möglichkeiten zu DDR-Zeiten Geld anzusparen. Hauptsächlich sind auch die niedrigeren Eigentümer*innenquote sowie die allgemein niedrigeren Immobilienmarktwerte in Ostdeutschland ein Grund dafür, wieso das meiste Vermögen in Deutschland in Westdeutschland zu finden ist (Fratzscher, 2016; Frick & Grabka, 2009). Durch die ungleiche Verteilung von Erbschaften wird dies auch in der Zukunft ein zentrales Charakteristikum der deutschen Vermögensverteilung bleiben.

¹⁰Dabei ist zu beachten, dass die meisten Schenkungen und Erbschaften es gar nicht in die Erbschaftssteuerstatistik schaffen.

5 Vermögenseliten

Parallel zum Anstieg der Vermögenskonzentration in vielen Ländern der Welt sind die Vermögenseliten vermehrt in den Blick soziologischer Untersuchungen geraten (für Deutschland: Tisch & Ischinsky, 2023). Dass sich die deutsche Elitensoziologie mittlerweile auch für die Superreichen interessiert, ist jedoch eine Neuerung. Historisch betrachtet standen vor allem sogenannten Funktionseleiten und insbesondere die politischen Eliten im Fokus der Forschung.

Eine herausragende Stellung in der Erforschung auch ökonomischer Eliten nehmen sicherlich die Studien von Michael Hartmann (2002, 2007) ein. Hartmann (2002, S. 25 f.) definiert Eliten dabei als „Inhaber von Herrschaftspositionen (. . .), die kraft der Macht, die mit der von ihnen besetzten Position verbunden ist, in der Lage sind, wichtige gesellschaftliche Entscheidungen maßgeblich mitzubestimmen bzw. zu beeinflussen“.

Die Perspektive auf Funktions-/Machteliten, die oftmals nach dem positionalen Ansatz gesampelt werden (Hoffmann-Lange, 2007), wurde in so gut wie allen Studien der deutschen Elitenforschung eingenommen; wie etwa der Mannheimer Elitenstudie (1981), der Potsdamer Elitenstudie (1995) oder der WZB/Hartmann Elitenstudie (2012) (siehe Schneickert et al., 2020 für einen Überblick). Dabei wird meistens zwischen bis zu 13 verschiedenen Eliten aus den Bereichen Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Finanzwirtschaft, Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, Berufsverbände, Justiz, Wissenschaft, Massenmedien Kultur, Kirchen, Organisationen und Militär unterschieden (Hartmann, 2006). Unter die Wirtschaftseliten fallen Vorstände und Aufsichtsräte großer Unternehmen (Manager*innen, Unternehmer*innen) sowie Vorsitzende und Stellvertreter*innen großer Verbände, jedoch nicht die Superreichen.¹¹ Dass Vermögenseliten nicht mitgedacht werden, ist der positionalen Perspektive auf Eliten geschuldet, die auf Funktionseleiten (also Spitzenpositionen) innerhalb verschiedener Felder der Macht rekurriert (Bühlmann et al., 2012). Vermögen kann (z. B. über eine Position im Aufsichtsrat), muss aber nicht an institutionalisierte Positionen gekoppelt sein – es kann theoretisch auch einfach ererbt und verwaltet werden, wenngleich die meisten Superreichen auf den gängigen Reichenlisten auch Unternehmer*innen sind. Die Superreichen wurden daher bisher weniger durch ihre Position innerhalb eines bestimmten Feldes der Macht als ökonomische Eliten definiert (aber siehe Arndt, 2023), sondern vor allem durch

¹¹Erweiterungen dieses Katalogs durch internationale und komparative Perspektiven gingen vor allem der Frage nach, inwiefern international verflochtene politische und ökonomische Prozesse zur möglichen Formierung einer globalen Elite beitragen (Bühlmann et al., 2012; Hartmann, 2017; Schneickert, 2018). Doch auch im globalisierten Kapitalismus scheinen nationale Felder der Macht vorrangigen Einfluss auf die Struktur internationaler Eliten zu haben, was gegen eine in sich geschlossene globale Elite spricht (Hartmann, 2015, 2016; Schneickert, 2015, 2018). Wenngleich diese Arbeiten wichtige theoretische und konzeptionelle Denkanstöße liefern, indem sie die Elitenforschung in der Breite um die Perspektive auf internationale Elitenetzwerke erweitern, bleiben auch diese beschränkt auf ökonomische Eliten in Form von Topmanager*innen bzw. Spitzenpositionen in der Privatwirtschaft (Bühlmann et al., 2012; Hartmann, 2000, 2002, 2017).

ihren kulturellen Einfluss über Konsumverhalten und dynastische Familienstrukturen. Die Frage, ob man Reichtum und Vermögen selbst als Feld konzeptionalisieren kann, bleibt dabei jedoch unbeantwortet. Dennoch ist zuletzt der Frage nach der (politischen) Macht der Superreichen aufgrund von z. B. Parteispenden etc. wieder mehr Beachtung geschenkt worden (Arndt, 2023).

Insbesondere historische Perspektiven, die sich mit Akteuren und Lebenswelten von Reichen im 20. Jahrhundert beschäftigen, bieten dabei geeignete Anknüpfungspunkte für die Sozialstrukturanalyse (Gajek et al., 2019). Unter Einbeziehung einer Vielzahl von Quellen, darunter Steuerstatistiken, Berichten aus Medien und Familien- und Firmenarchiven, zeigen Gajek et al. beispielsweise, wie die mediale Repräsentation von Reichtum und Reichen konstruiert wurde. So wurden ‚Neureiche‘ zunehmend überstilisiert zu zügellosen, verschwenderischen Konsument*innen und als Gegenentwurf zum etablierten bürgerlichen Reichtum inszeniert (Gajek & Kurr, 2019). Populäres Interesse wurde vor allem dadurch geweckt, dass die Entstehungsgeschichte ihres Kapitals und der damit verbundenen Konsumorientierung anders und neuartig war. Insgesamt unterlag diesen Darstellungen allerdings die Bemühung, Reiche medial als eine homogene gesellschaftliche Gruppe darzustellen (Gajek & Kurr, 2019) und in Abgrenzung zur Arbeiter*innen- und Mittelschicht, deren sozio-ökonomische Startpunkte, kulturelle Praktiken und soziale Kreise entscheidend auseinanderliegen.

Auch kulturelle Praktiken und Moralvorstellungen der heutigen Superreichen haben zunehmend das Interesse von Soziolog*innen geweckt. So untersucht Sherman sowohl die Legitimations- und Selbstvergewisserungsstrategien superreicher New Yorker Familien als auch ihre Erziehungspraktiken (Sherman, 2019). Khan wiederum zeigt die subtilen kulturellen Praktiken von Schüler*innen an Eliteschulen auf, die ihr eigenes Privileg nutzen und/oder herunterspielen (Khan, 2011; Lillie & Maxwell, 2023), während andere Forscher*innen Praktiken moralischer Legitimation von Elitenpositionen untersuchen (Kuusela, 2020; Reeves & Friedman, 2024).

Mit der wachsenden kulturellen und ökonomischen Bedeutung von Vermögensungleichheit in Deutschland erscheint jedoch eine explizite Auseinandersetzung mit Vermögenseliten als eigenständige Kategorie nicht nur sinnvoll, sondern für eine holistische Betrachtung des Feldes der Macht auch notwendig. Die Definition einer Vermögenselite bleibt aber – wenn nicht an einen konkreten Machtbegriff, wie Vermögen sich in Macht umsetzt, gekoppelt – weiterhin ein schwieriges Unterfangen.

Mittlerweile wurden verschiedene Versuche unternommen, die Vermögenselite zu definieren. Anhand einer Reichtumspyramide versuchen Lauterbach et al. (2016) mit der Hocheinkommensstichprobe des SOEP (HVID) verschiedene Gruppen innerhalb der Vermögenden und Reichen zu definieren. In großen Teilen ist diese Einteilung einkommensbasiert und erst in der Spitze der Pyramide (Materieller Reichtum) wird zwischen Materiellen Reichen, der Materiellen Elite und Milliardären auf Basis von Vermögen unterschieden (siehe Abb. 4).

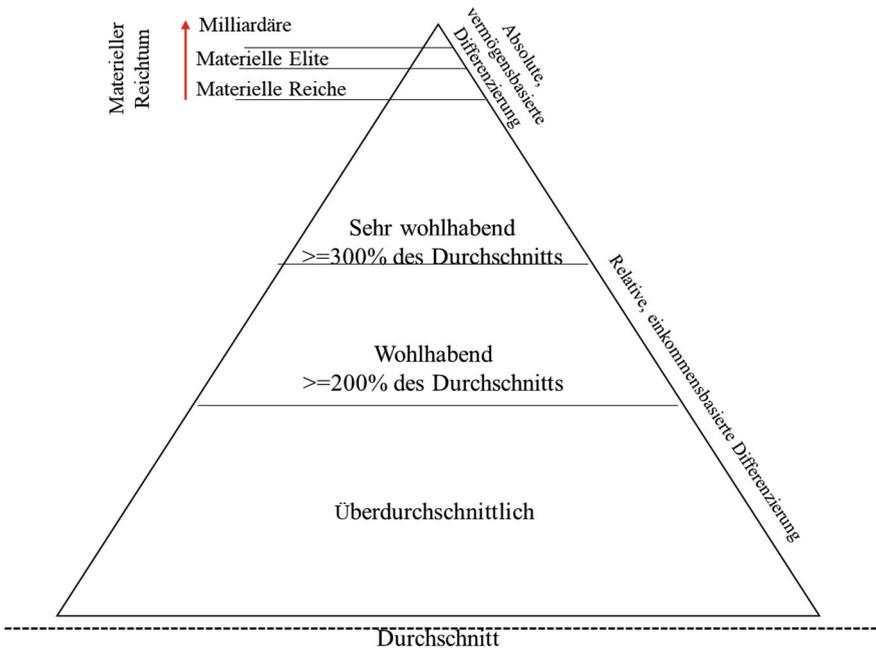


Abb. 4 Reichtumspyramide. Eigene Darstellung basierend auf Lauterbach et al. (2016, S. 75)

Vermögende lassen sich nicht leicht als Funktionseleiten definieren und auch willkürliche Cut-off-Punkte, wie sie in der Reichtumspyramide vorkommen, sind soziologisch wenig inspirierend. Daher haben auf Bourdieu zurückgreifende Forscher*innen versucht, die ökonomische Elite anhand verschiedener Vermögensportfolios mit datengetriebenen Verfahren zu bestimmen (Savage et al., 2013; Waitkus & Groh-Samberg, 2019). Entsprechend sind die Eliten in dieser Perspektive relativ groß (sechs Prozent bei Savage et al. für UK, drei Prozent bei Waitkus & Groh-Samberg für Deutschland).

Unabhängig von einer theoretischen oder empirischen Definition sind Vermögenseleiten auch in Deutschland vermehrt Gegenstand von sozialwissenschaftlichen Untersuchungen geworden. In einer grundlegenden soziologischen Perspektive untersuchen Tisch und Ischinsky (2023) auf Basis von Reichenlisten die historischen Wurzeln der größten deutschen Vermögen. Sie belegen, dass mehr als ein Drittel der größten Vermögen in Deutschland in Unternehmen liegen, die vor dem Ersten Weltkrieg gegründet worden waren. Mindestens acht Prozent der heutigen Spitzenvermögen lassen sich auf das Vermögen derselben Familie in den Jahren 1912/1914 zurückführen (ibid). Trotz volkswirtschaftlich einschneidender Ereignisse wie der beiden Weltkriege oder der Weltwirtschaftskrise zeigt sich eine hohe Kontinuität der deutschen Spitzenvermögen. Zudem sind Reiche in Deutschland untereinander stark sozial vernetzt, wodurch sie sich nicht nur finanziell, sondern auch sozial gegenüber anderen sozialen Klassen abgrenzen können (ibid.).

Auch detailliertere sozialstrukturelle Untersuchungen sind mittlerweile dank Zusatzsamples im SOEP-P möglich geworden.¹² Diese zeigen, dass Hochvermögende im Vergleich zur Gesamtbevölkerung überdurchschnittlich häufig männlich, selbstständig, alt, westdeutsch und ohne Migrationsbiografie sind (Schröder et al., 2020a, b). Nicht nur verheiratete Paare ohne Kinder sind besonders häufig unter den Vermögendsten zu finden, es gibt auch weniger Singlehaushalte und Alleinerziehende (Schröder et al., 2020b). Neben einem systematischen Unterschied in der Altersstruktur – welcher auf das temporale Element von Reichtumsakkumulation hindeutet (Schröder et al., 2020a), sind auch Migrant*innen deutlich weniger vermögend als Deutsche: gegenüber einheimischen deutschen Haushalten verzeichnen Haushalte von Menschen, die im Ausland geboren worden und nach Deutschland migriert sind, nur etwa halb so viel Vermögen (Bauer et al., 2011). Allerdings sind für Deutschland mögliche Vermögensunterschieden nach Herkunftsgruppen noch nicht genauer untersucht worden (Halbmeier, 2019).¹³ Nur wenige (etwa 20 %) der Hochvermögenden im Zusatzsample geben abhängige Erwerbstätigkeit als wichtigsten Faktor ihrer Vermögensakkumulation an, 30 % nennen Immobilien und über 60 % Selbstständigkeit (Schröder et al., 2020b, S. 36).

Aufgrund der zentralen Rolle von Selbstständigkeit sind auch (reiche) Unternehmer*innen vermehrt Gegenstand soziologischer Untersuchungen in Deutschland geworden (Stamm et al., 2011; Stamm, 2016). Sozialstrukturelle oder genuine Perspektiven sozialer Ungleichheit spielen dabei weniger eine zentrale Rolle (aber siehe z. B. Arndt, 2023), sondern eher innerfamiliäre Dynamiken wie Generationenbeziehungen und Nachfolgeregelungen. Die Familie ist eine zentrale Institution in der Verteilung und Reproduktion von Vermögensungleichheiten (Beckert, 2022; Bessière & Gollac, 2023). Die hohe Persistenz der Vermögenskonzentration weist dabei auf zentrale institutionelle Mechanismen hin, die die intergenerationale Transmission von Vermögensvorteilen vermitteln. Hier spielen die (steuer-)rechtliche Organisation von Erbschaften und Schenkungen eine entscheidende Rolle (ibid.). Durch Erbschaften werden jedoch nicht nur finanzielle Ressourcen weitergegeben, sondern auch kulturelles und soziales Kapital, das auf verschiedenen Wegen auch wieder in ökonomisches Kapital umgewandelt werden kann (Beckert, 2013; Toft &

¹²Mögliche Ansatzpunkte, um Vermögenseliten besser zu greifen, bieten die Datensätze „Hochvermögende in Deutschland“ (HViD) und das Sozio-ökonomische Panel über Top-Shareholder in Deutschland (SOEP-P). Die nicht-repräsentative Befragung der HViD-Studie basiert auf einem Convenience-Sample von Haushalten, die über ein Nettogeldvermögen von mindestens einer Million Euro verfügen. Das SOEP-P ist eine Zusatzstichprobe des SOEP und besteht aus einer repräsentativen Zusatzstichprobe von 1956 zufällig ausgewählten Haushalten in Deutschland, in welchen eine Person über Anteile an mindestens einem Unternehmen weltweit verfügen. 45 % dieser zusätzliche Befragten im SOEP-P verfügen über ein Nettovermögen von mehr als 1 Mio. € (Schröder et al., 2020b, S. 5).

¹³Grundsätzlich deutet diese Diskrepanz auf eine Form der Racial Wealth Gap hin, wie sie in anderen Ländern bereits dokumentiert worden ist. In den USA beispielsweise besitzen schwarze und hispanische Haushalte nur etwa 15 bis 20 % des Nettovermögens weißer Haushalte (Derenoncourt et al., 2024; Oliver & Shapiro, 2019). In Großbritannien verfügen schwarze und bengalische Haushalte über nur 1/10 des Vermögens weißer Haushalte (Khan, 2020).

Friedman, 2021). Reiche Familien können ihre Kinder zum Beispiel dabei unterstützen, elitären Bildungskarrieren nachzugehen (Khan, 2011), etwa durch das Zahlen hoher Studiengebühren, Coaching oder Beratungsleistungen (Lillie, 2020). An diesen Institutionen kann wiederum kulturelles und symbolisches Kapital erlangt werden, das in ökonomisches Kapital umgewandelt werden kann (Khan, 2011).

Auf ähnliche Weise kann der frühe Transfer von sozialem Kapital dazu beitragen, die Familie als Institution für Vermögensakkumulation zu verstehen (Beckert, 2022). Nachkommen vermögender Familien werden häufig mit ihrer Aufgabe vertraut gemacht, Familientraditionen fortzuführen, um in die sozialen Netzwerke des Wohlstands hineinzuwachsen (Kuusela, 2018; Sklair & Glucksberg, 2020). Neben diesen familien-eigenen Gestaltungsmöglichkeiten, Vermögen zu verwalten, ist eine zunehmende privatwirtschaftliche Professionalisierung und Spezialisierung entstanden (Köhler, 2019). Professionelle Vermögensverwaltung ist eine der am schnellsten wachsenden Industrien im Finanzsektor, deren Ziel es ist, die staatlichen Regularien und Dynamiken des Finanzmarktes zu navigieren, um das Vermögen von Klienten über Generationen zu erhalten und zu vermehren. Neben verschiedenen Investmentstrategien zählen auch öffentlichkeitswirksame Maßnahmen wie die finanzielle Förderung von Kunst- und Kulturförderung durch Mäzen*innen (Kolbe, 2023; Reimer, 2019) oder Stiftungsgründungen zu bewährten steuerrechtlichen Instrumenten, um Vermögen zu erhalten und gleichzeitig die öffentliche Wahrnehmung der reichen Unternehmer*innen positiv zu beeinflussen.

6 Fazit & Ausblick

Vermögen ist eine zentrale Dimension sozialer Ungleichheit, die in der letzten Dekade vermehrt Aufmerksamkeit in der Sozialstrukturanalyse erhalten hat. Deutschland stellt dabei einen Schwerpunkt der soziologischen, quantitativ orientierten Forschung dar, da insbesondere die längsschnittlichen Individualdaten des SOEP es ermöglichen, Akkumulation (und Verluste) über die Zeit zu analysieren. Demografische Prozesse wie das Zusammenziehen, Eheschließungen und Scheidungen sind dabei besonders stark untersucht worden, sowie intrafamiliale Konfliktynamiken und Ungleichheiten (Beckert, 2022; Kapelle & Baxter, 2021; Kapelle & Lersch, 2020; Kapelle & Vidal, 2022; Lersch, 2017; Lersch et al., 2017; Trinh et al., 2023). Da die Daten bereits seit 2002 im Längsschnitt vorliegen, gibt es mittlerweile zunehmend Studien, die sich der intergenerationalen Transmission von Vermögen in Deutschland verschrieben haben (Pfeffer, 2011; Trinh, 2023). Daran anknüpfend untersuchen immer mehr Studien die Rolle von elterlichem Vermögen im Bildungserwerb von Kindern (Dräger, 2022). Diese zeigen unter anderem, dass die bislang übersehene Dimension des Vermögens zusätzlich zu Einkommen, Bildung und Beruf stark stratifizierend wirkt und bei allen Übergängen im Schulsystem eine Rolle spielt (Dräger, 2022). Zuletzt ist es ebenfalls zu einer Revitalisierung der Elitenforschung gekommen, die nicht mehr nur primär auf Spitzenpositionen in einzelnen Teilbereichen (Politiker*innen, Manager*innen usw.) fokussiert, sondern

dynastische Familiendynamiken untersucht und die starke Persistenz der Vermögen bei den Superreichen näher beleuchtet (Tisch & Ischinsky, 2023).

Dennoch bleiben große Leerstellen in der deutschen und internationalen Sozialstrukturanalyse bestehen. Für Deutschland sind Geschlechterungleichheiten zwar gut untersucht; wie jedoch Vermögen z. B. nach Migrationshintergrund stratifiziert ist oder wie sozialstrukturelle Merkmale und kleinräumliche Unterschiede (die über Ost-West-Vergleiche hinausgehen) mit der Vermögensakkumulation interagieren, stellen weiterhin große Forschungslücken dar.

Während vor allem in der englischsprachigen Sozialforschung Studien zu ökonomischen Eliten und ökonomischem Ethos auf einen beeindruckenden Korpus qualitativer Perspektiven blicken können (z. B. Clancy, 2021; Reeves & Friedman, 2024; Sherman, 2019), scheinen diese Forschungsperspektiven in Deutschland erst langsam Fuß zu fassen. Interessante Fragen wären beispielsweise, wie das Unternehmer*innen-tum oder der Erwerb von Eigenheimen und die Förderung eines kleinbürgerlichen Lebensstils nicht nur ökonomische Auswirkungen haben, sondern auch habituell prägend sein können und sozial weitervererbt werden.

Aber auch die quantitativ informierte Sozialstrukturanalyse hat nach wie vor mit einigen Lücken zu kämpfen. Generell operieren Vermögensungleichheitsforscher*innen in einem datenarmen Feld und insbesondere vergleichende Studien zur sozio-demografischen Verteilung von Vermögen gibt es wenig (Schneebaum et al., 2018). Zwar hat sich die sehr stark eingeschränkte Datenlage durch die Bereitstellung von komparativen Haushaltssurveys wie LWS, HFCS und SHARE etwas entspannt, aber diese untersuchen Vermögen nach wie vor ausschließlich als Haushaltsphänomen. Weiterhin sind diese Datensätze dem methodologischen Nationalismus unterworfen und haben keine Informationen zu Vermögen im Ausland und insbesondere in Steueroasen. Zuletzt hat die Veröffentlichung der Panama-Papers gezeigt, dass viele Superreiche sehr viel Vermögen in Steueroasen geparkt haben: Alstadsæter et al. (2018) schätzen, dass 10 % des globalen Offshore-Vermögens im Jahr 2007 aus Deutschland kam (3440 Mrd. US\$), das waren 16 % des deutschen Bruttoinlandsproduktes.

Eine weitere spannende Perspektive bieten auch vergleichende längsschnittliche Analysen z. B. mit dem Comparative Panel File (CPF, siehe Turek et al., 2021). Hier eröffnen sich mittelfristig Wege, z. B. die intergenerationale Reproduktion von Vermögensungleichheit vergleichend zu analysieren.

Literatur

- Adkins, L., Cooper, M., & Konings, M. (2020). *The asset economy*. Wiley.
- Albers, T., Bartels, C., & Schularick, M. (2022). *Wealth and its distribution in Germany, 1895–2018* (SOEPPapers on Multidisciplinary Panel Data Research, 1173).
- Alfani, G., Gierok, V., & Schaff, F. (2022). Economic inequality in preindustrial Germany, ca. 1300–1850. *The Journal of Economic History*, 82(1), 87–125.
- Alstadsæter, A., Johannesen, N., & Zucman, G. (2018). Who owns the wealth in tax havens? Macro evidence and implications for global inequality. *Journal of Public Economics*, 162, 89–100.

- Alvaredo, F., Garbinti, B., & Piketty, T. (2017). On the share of inheritance in aggregate wealth: Europe and the USA, 1900–2010. *Economica*, 84(334), 239–260.
- Ansell, B. W. (2019). The politics of housing. *Annual Review of Political Science*, 22, 165–185.
- Arndt, L. (2023). *Linking wealth and power. Direct political action of corporate elites and the wealthiest capitalist families in the United States and Germany*. Doctoral thesis, University of Cologne Cologne.
- Baldenius, T., Kohl, S., & Schularick, M. (2020). Die neue Wohnungsfrage. Gewinner und Verlierer des deutschen Immobilienbooms. *Leviathan*, 48(2), 195–236.
- Baresel, K., Eulitz, H., Fachinger, U., Grabka, M. M., Halbmeier, C., Künemund, H., Lozano Alcántara, A., & Vogel, C. (2021). Hälfte aller Erbschaften und Schenkungen geht an die reichsten zehn Prozent aller Begünstigten. *DIW Wochenbericht*, 88(5), 63–71.
- Bartels, C., Schroeder, C., & Sierminska, E. (2023). Wealth creators or inheritors? Unpacking the gender wealth gap from bottom to top and young to old. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4422891> or <https://doi.org/10.2139/ssrn.4422891>
- Bauer, T. K., Cobb-Clark, D. A., Hildebrand, V. A., & Sinning, M. G. (2011). A comparative analysis of the nativity wealth gap. *Economic Inquiry*, 49(4), 989–1007.
- Beckert, J. (2013). *Erben in der Leistungsgesellschaft*. Campus.
- Beckert, J. (2022). Durable wealth: Institutions, mechanisms, and practices of wealth perpetuation. *Annual Review of Sociology*, 48, 233–255.
- Beckert, J. (2024). Varieties of wealth: Toward a comparative sociology of wealth inequality. *Socio-Economic Review*, 22(2), 475–499.
- Bedük, S. (2023). Insured privately? Wealth stratification of job loss in the UK. *Social Inclusion*, 11(1), 135–147.
- Bessière, C., & Gollac, S. (2023). *The gender of capital. How families perpetuate wealth inequality*. Havard University Press.
- Black, S. E., Devereux, P. J., Landaud, F., & Salvanes, K. G. (2020). *Where does wealth come from?* (NBER Working Paper Series, 28239).
- Bönke, T., Grabka, M., Schröder, C., Wolff, E. N., & Zyska, L. (2018). The joint distribution of net worth and pension wealth in Germany. *The Review of Income and Wealth*, 65(4), 834–871.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Hrsg.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (S. 46–58). Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (1987). *Die feinen Unterschiede*. Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (2005). *The social structures of the economy*. Polity.
- Bryant, G., Spies-Butcher, B., & Stebbing, A. (2024). Comparing asset-based welfare capitalism: Wealth inequality, housing finance and household risk. *Housing Studies*, 39(2), 459–480.
- Bühlmann, F., David, T., & Mach, A. (2012). The Swiss business elite (1980–2000): How the changing composition of the elite explains the decline of the Swiss company network. *Economy and Society*, 41(2), 199–226.
- Carroll, C. (2002). Portfolios of the rich. In L. Guiso, M. Haliassos, & T. Jappelli (Hrsg.), *Household portfolios* (S. 389–429). MIT Press.
- Clancy, L. (2021). *Running the Family Firm: How the monarchy manages its image and our money*. Manchester University Press.
- Comeo, G., Bönke, T., & Westermeier, C. (2016). Erbschaft und eigenleistung im vermögen der deutschen: Eine verteilungsanalyse. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 17(1), 35–53.
- Davies, J. B., & Shorrocks, A. F. (2000). The distribution of wealth. In A. B. Atkinson & F. Bourguignon (Hrsg.), *Handbook of income distribution* (Bd. 1, S. 605–675). Elsevier.
- Derenoncourt, E., Kim, C. H., Kuhn, M., & Schularick, M. (2024). Wealth of two nations: The US racial wealth gap, 1860–2020. *The Quarterly Journal of Economics*, 139(2), 693–750.
- Dräger, J. (2022). The role of parental wealth in children’s educational pathways in Germany. *European Sociological Review*, 38(1), 18–36.
- Dräger, J., & Müller, N. (2020). Wealth stratification in the early school career in Germany. *Research in Social Stratification and Mobility*, 67, 100483.

- Dräger, J., Pffor, K., & Müller, N. (2023). Why net worth misrepresents wealth effects and what to do about it. *Sociological Science*, 10, 534–558.
- Ehrlich, U., Minkus, L., & Hess, M. (2020). Einkommensrisiko Pflege? Der Zusammenhang von familiärer Pflege und Lohn. *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie*, 53(1), 22–28.
- Elsässer, L., Hense, S., & Schäfer, A. (2017). „Dem Deutschen Volke“? Die ungleiche Responsivität des Bundestags. *Zeitschrift für Politikwissenschaft*, 27(2), 161–180.
- Elsässer, L., Hense, S., & Schäfer, A. (2021). Not just money: Unequal responsiveness in egalitarian democracies. *Journal of European Public Policy*, 28(12), 1890–1908.
- Fessler, P., & Schürz, M. (2018). Private wealth across European countries: The role of income, inheritance and the welfare state. *Journal of Human Development and Capabilities*, 19(4), 521–549.
- Fessler, P., & Schürz, M. (2020). Structuring the analysis of wealth inequality using the functions of wealth: A class-based approach. In *Measuring and understanding the distribution and intra/inter-generational mobility of income and wealth*. University of Chicago Press.
- Fourcade, M., & Healy, K. (2013). Classification situations: Life-chances in the neoliberal era. *Accounting, Organizations and Society*, 38(8), 559–572.
- Fratzscher, M. (2016). *Verteilungskampf: Warum Deutschland immer ungleicher wird*. Carl Hanser Verlag GmbH Co KG.
- Frick, J. R., & Grabka, M. M. (2009). Zur Entwicklung der Vermögensungleichheit in Deutschland. *Berliner Journal für Soziologie*, 19(4), 577–600.
- Gajek, E. M., & Kurr, A. (2019). Reichtum und Reiche in Deutschland. Neue Perspektiven auf Akteure, Räume, Repräsentationen und Vermessungen im 20. Jahrhundert. In E. M. Gajek, A. Kurr, & L. Seegers (Hrsg.), *Reichtum in Deutschland* (S. 9–31). Wallstein Verlag.
- Gajek, E. M., Kurr, A., & Seegers, L. (2019). *Reichtum in Deutschland: Akteure, Räume und Lebenswelten im 20. Jahrhundert*. Wallstein Verlag.
- Goebel, J., Grabka, M. M., Liebig, S., Kroh, M., Richter, D., Schröder, C., & Schupp, J. (2019). The German Socio-economic Panel (SOEP). *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 239(2), 345–360.
- Grabka, M. M., & Halbmeier, C. (2019). Vermögensungleichheit in Deutschland bleibt trotz deutlich steigender Nettovermögen anhaltend hoch. *DIW Wochenbericht*, 86(40), 735–745.
- Grabka, M. M., Marcus, J., & Sierminska, E. (2015). Wealth distribution within couples. *Review of Economics of the Household*, 13(3), 459–486.
- Hacker, J. S., & Pierson, P. (2010). *Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer – and turned its back on the middle class*. Simon and Schuster.
- Halbmeier, C. (2019). *Wealth and savings of migrants and natives in Germany* (Unpublished Working Paper).
- Hällsten, M., & Pfeffer, F. T. (2017). Grand advantage: Family wealth and grandchildren’s educational achievement in Sweden. *American Sociological Review*, 82(2), 328–360.
- Hällsten, M., & Thaning, M. (2021). Wealth as one of the “Big Four” SES dimensions in intergenerational transmissions. *Social Forces*, 100(4), 1533–1560.
- Hansen, M. N., & Toft, M. (2021). Wealth accumulation and opportunity hoarding: Class-origin wealth gaps over a quarter of a century in a scandinavian country. *American Sociological Review*, 86(4), 603–638.
- Hansen, M. N., & Wiborg, Ø. N. (2019). The accumulation and transfers of wealth: Variations by social class. *European Sociological Review*, 35(6), 874–893.
- Hartmann, M. (2000). Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France. *The Sociological Review*, 48(2), 241–261.
- Hartmann, M. (2002). *Der Mythos von den Leistungseliten: Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft*. Campus.
- Hartmann, M. (2006). *The sociology of elites*. Routledge.
- Hartmann, M. (2007). *Eliten und Macht in Europa: ein internationaler Vergleich*. Campus.
- Hartmann, M. (2015). Topmanager 2015. Die transnationale Klasse – Mythos oder Realität revisited. *Soziale Welt*, 66(1), 37–53.

- Hartmann, M. (2016). *Die globale Wirtschaftselite: Eine Legende*. Campus.
- Hartmann, M. (2017). The international business elite: Fact or fiction? In *New directions in elite studies* (S. 31–45). Routledge.
- Hoffmann-Lange, U. (2007). Methods of elite research. In R. J. Dalton & H.-D. Klingemann (Hrsg.), *The Oxford handbook of political behavior*. Oxford University Press.
- Jääntti, M., Sierminska, E. M., & Van Kerm, P. (2013). The joint distribution of income and wealth. In J. C. Gornick & M. Jääntti (Hrsg.), *Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries*. Stanford University Press.
- Jordá, Ö., Knoll, K., Kuvshinov, D., Schularick, M., & Taylor, A. M. (2019). The rate of return on everything, 1870–2015. *The Quarterly Journal of Economics*, 134(3), 1225–1298.
- Kapelle, N., & Baxter, J. (2021). Marital dissolution and personal wealth: Examining gendered trends across the dissolution process. *Journal of Marriage and Family*, 83(1), 243–259.
- Kapelle, N., & Lersch, P. M. (2020). The accumulation of wealth in marriage: Over-time change and within-couple inequalities. *European Sociological Review*, 36(4), 580–593. <https://doi.org/10.1093/esr/jcaa006>
- Kapelle, N., & Vidal, S. (2022). Heterogeneity in family life course patterns and intra-cohort wealth disparities in late working age. *European Journal of Population*, 38(1), 59–92.
- Khan, O. (2020). *The colour of money: How racial inequalities obstruct a fair and resilient economy*. Runnymede Trust.
- Khan, S. R. (2011). *Privilege: The making of an adolescent elite at St. Paul's School*. Princeton University Press.
- Killewald, A., Pfeffer, F. T., & Schachner, J. N. (2017). Wealth inequality and accumulation. *Annual Review of Sociology*, 43, 379–404.
- Köhler, I. (2019). Vernetzter Reichtum. Sozialstrategien und Transnationalität der Privatbankiers im langen 19. Jahrhundert. In E. M. Gajek, A. Kurr, & L. Seegers (Hrsg.), *Reichtum in Deutschland* (S. 57–76). Wallstein Verlag.
- Kolbe, K. (2023). The art of (self) legitimization: How private museums help their founders claim legitimacy as elite actors. *Socio-Economic Review*, online first. <https://doi.org/10.1093/ser/mwad051>
- Kotlikoff, L. J., & Summers, L. H. (1981). The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation. *Journal of Political Economy*, 89(4), 706–732.
- Kuusela, H. (2018). Learning to own: Cross-generational meanings of wealth and class-making in wealthy Finnish families. *The Sociological Review*, 66(6), 1161–1176.
- Kuusela, H. (2020). The hyperopia of wealth: The cultural legitimation of economic inequalities by top earners. *Socio-Economic Review*, 20(2), 515–538.
- Kuypers, S., & Marx, I. (2019). The truly vulnerable: Integrating wealth into the measurement of poverty and social policy effectiveness. *Social Indicators Research*, 142, 131–147.
- Kuypers, S., Figari, F., & Verbist, G. (2021). Redistribution in a joint income – wealth perspective: A cross-country comparison. *Socio-Economic Review*, 19(3), 929–952.
- Lauterbach, W., Ströing, M., Grabka, M. M., & Schroeder, C. (2016). HViD: Hochvermögende in Deutschland Abschlussbericht zu den Ergebnissen der Befragung.
- Lazzarato, M. (2012). *The making of the indebted man: An essay on the neoliberal condition*. Semiotext(e).
- Lenger, A., & Priebe, S. (2013). Demonstrativer Konsum und die Theorie der feinen Leute: Geschmack, Distinktion und Habitus bei Thorstein Veblen und Pierre Bourdieu. *Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus: Grundlagen, Zugänge, Forschungsperspektiven*, 91–108.
- Lersch, P. (2017). The marriage wealth premium revisited. *Demography*, 54(3), 961–983.
- Lersch, P. M., & Schunck, R. (2023). Assortative mating and wealth inequalities between and within households. *Social Forces*, 102(2), 454–474.
- Lersch, P. M., Jacob, M., & Hank, K. (2017). Parenthood, gender, and personal wealth. *European Sociological Review*, 33(3), 410–422.
- Lillie, K. (2020). Multi-sited understandings: Complicating the role of elite schools in transnational class formation. *British Journal of Sociology of Education*, 42(1), 82–96.

- Lillie, K., & Maxwell, C. (2023). Practices of consumption: Cohesion and distinction within a globally wealthy group. *Sociology*, Online first.
- Lustig, N. (2020). *The “missing Rich” in household surveys: Causes and correction approaches* (Bd. 520). ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality.
- LWS. (2023). *Luxembourg wealth study*.
- Manduca, R. (2021). *Wealth as control of the future* (CID Discussion Paper, 2).
- Marx, K. (1983). *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Dritter Band [1894]* (F. Engels, Ed.). Dietz Verlag. http://www.mlwerke.de/me/me25/me25_000.htm
- Minkus, L., & Busch-Heizmann, A. (2018). Gender wage inequalities between historical heritage and structural adjustments: A German – German comparison over time. *Social Politics*, 27(1), 156–186.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *Science*, 234(4777), 704–712.
- Oesch, D. (2006). *Redrawing the class map. Stratification and institutions in Britain, Germany, Sweden and Switzerland*. Palgrave Macmillan.
- Oliver, M. L., & Shapiro, T. M. (2019). Disrupting the racial wealth gap. *Contexts*, 18(1), 16–21.
- Pfeffer, F. T. (2011). Status attainment and wealth in the United States and Germany. In T. M. Smeeding, R. Erikson, & M. Jäntti (Hrsg.), *Persistence, privilege and parenting. The comparative study of intergenerational mobility* (S. 109–137). Russell Sage Foundation.
- Pfeffer, F. T., & Killewald, A. (2017). Generations of advantage. Multigenerational correlations in family wealth. *Social Forces*, 96(4), 1411–1442.
- Pfeffer, F. T., & Waitkus, N. (2021a). Comparing child wealth inequality across countries. *RSF: The Russell Sage Foundation. Journal of the Social Sciences*, 7(3), 28–49.
- Pfeffer, F. T., & Waitkus, N. (2021b). The wealth inequality of nations. *American Sociological Review*, 86(4), 567–602.
- Pietrolucci, A., & Albertini, M. (2023). Not all wealth is the same: Types and levels of wealth and children’s university enrolment. *European Sociological Review*, 39(5), 789–803.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press.
- Piketty, T. (2020). *Capital and ideology*. Harvard University Press.
- Piketty, T., & Zucman, G. (2014). Capital is back: Wealth-income ratios in rich countries 1700–2010. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1255–1310.
- Rapp, S. (2023). *Wealth distribution and household economies of scale: Do families matter for inequality?* (WU Vienna University of Economics and Business. Department of Economics Working Paper Series, 336).
- Rapp, S., & Humer, S. (2023). Wealth and welfare: Do private and public safety nets compensate for asset poverty? *Social Inclusion*, 11(1), 176–186.
- Ravazzini, L., & Chesters, J. (2018). Inequality and wealth: Comparing the gender wealth gap in Switzerland and Australia. *Feminist Economics*, 24(4), 83–107.
- Reeves, A., & Friedman, S. (2024). *Born to rule*. Harvard University Press.
- Reimer, M. (2019). *Zwischen Diskontinuität und Kontinuität. Praktiken des Reichtums im Dresden der Nachkriegszeit*. Eine Spurensuche. Reichtum in Deutschland.
- Savage, M. (2021). *The return of inequality: Social change and the weight of the past*. Harvard University Press.
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., Le Roux, B., Friedman, S., & Miles, A. (2013). A new model of social class? Findings from the BBC’s Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219–250.
- Schechtl, M., & Waitkus, N. (2024). Where income becomes wealth: how redistribution moderates the association between income and wealth. *Socius*, 10, 23780231241261599.
- Schmidt, L., & Sevak, P. (2006). Gender, marriage, and asset accumulation in the United States. *Feminist Economics*, 12(1–2), 139–166.
- Schneebaum, A., Rehm, M., Mader, K., & Hollan, K. (2018). The gender wealth gap across European countries. *Review of Income and Wealth*, 64(2), 295–331.
- Schneickert, C. (2015). *Nationale Machtfelder und globalisierte Eliten*. Herbert von Halem Verlag.

- Schneickert, C. (2018). Globalizing political and economic elites in national fields of power. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 43(3(165)), 329–358.
- Schneickert, C., Schmitz, A., & Witte, D. (2020). *Das Feld der Macht: Eliten – Differenzierung – Globalisierung*. Springer VS.
- Schröder, C., Bartels, C., Göbler, K., Grabka, M. M., & König, J. (2020a). MillionärInnen unter dem Mikroskop: Datenlücke bei sehr hohen Vermögen geschlossen-Konzentration höher als bisher ausgewiesen. *DIW Wochenbericht*, 87(29), 511–521.
- Schröder, C., Bartels, C., Göbler, K., Grabka, M. M., König, J., Siegers, R., & Zinn, S. (2020b). *Verbesserung der Forschungsdateninfrastruktur im Bereich Hochvermögender mit dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP)* (SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research).
- Schupp, J., Frick, J. R., Goebel, J., Grabka, M. M., Groh-Samberg, O., & Wagner, G. G. (2009). Zu verbesserten Erfassung von Nettohaushaltseinkommen und Vermögen in Haushaltssurveys. In T. Druyen, W. Lauterbach, & M. Grundmann (Hrsg.), *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung* (S. 85–96). Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sherman, R. (2019). *Uneasy street: The anxieties of affluence*. Princeton University Press.
- Sierminska, E., Brandolini, A., & Smeeding, T. M. (2006). The Luxembourg Wealth Study – A cross-country comparable database for household wealth research. *Journal of Economic Inequality*, 4(3), 375–383.
- Sierminska, E., Piazzalunga, D., & Grabka, M. (2019). *Transitioning towards more equality? Wealth gender differences and the changing role of explanatory factors over time* (SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research, 1050).
- Sklair, J., & Glucksberg, L. (2020). Philanthrocapitalism as wealth management strategy: Philanthropy, inheritance and succession planning among the global elite. *The Sociological Review*, 69(2), 314–329.
- Skopek, N., Kolb, K., Buchholz, S., & Blossfeld, H.-P. (2012). Einkommensreich – vermögensarm? Die Zusammensetzung von Vermögen und die Bedeutung einzelner Vermögenskomponenten im europäischen Vergleich. *Berliner Journal für Soziologie*, 22(2), 163–187.
- Stamm, I., Breitschmid, P., & Kohli, M. (2011). *Doing succession in Europe: Generational transfers in family businesses in comparative perspective*. Schulthess/Budrich.
- Stamm, I. K. (2016). Coordination tasks and negotiation modes of linked lives in entrepreneurial families. *Journal of Marriage and Family*, 78(4), 939–956.
- Swedberg, R. (2011). The economic sociologies of Pierre Bourdieu. *Cultural Sociology*, 5(1), 67–82.
- Szydlik, M. (2004). Inheritance and inequality: Theoretical reasoning and empirical evidence. *European Sociological Review*, 20(1), 31–45.
- Tiefensee, A., & Grabka, M. M. (2017). Das Erbvolumen in Deutschland dürfte um gut ein Viertel größer sein als bisher angenommen. *DIW-Wochenbericht*, 84(27), 565–571.
- Tisch, D. (2021). My gain or your loss? Changes in within-couple relative wealth and partners' life satisfaction. *European Sociological Review*, 37(2), 271–286.
- Tisch, D., & Ischinsky, E. (2023). Top wealth and its historical origins: Identifying entrenched fortunes by linking rich lists over 100 years. *Socius*, 9, 23780231231192774.
- Tisch, D., & Schechtel, M. (2023). *The gender (tax) gap in parental transfers: Evidence from administrative inheritance and gift tax data* (Sone Center on Socio-economic Inequality Working Paper Series, 68).
- Toft, M., & Friedman, S. (2021). Family wealth and the class ceiling: The propulsive power of the bank of Mum and Dad. *Sociology*, 55(1), 90–109.
- Trinh, N. A. (2023). *Class origin, intergenerational transfers, and the gender wealth gap*. <https://osf.io/fgc9t/download>. Zugegriffen am 08.07.2024.
- Trinh, N. A., Lersch, P. M., & Schunck, R. (2023). Dynamics of wealth homogamy in couples. *OSF Preprints*, 18, 1–70.
- Turek, K., Kalmijn, M., & Leopold, T. (2021). The comparative panel file: Harmonized household panel surveys from seven countries. *European Sociological Review*, 37(3), 505–523.

- Veblen, T. (1958). *Theorie der feinen Leute*. Kiepenheuer & Witsch.
- Vermeulen, P. (2016). Estimating the top tail of the wealth distribution. *American Economic Review*, 106(5), 646–650.
- Waitkus, N. (2023). Ungleicher Besitz. Perspektiven einer klassensoziologischen Untersuchung von Vermögen. *Berliner Journal für Soziologie*, 33, 99–135.
- Waitkus, N., & Groh-Samberg, O. (2019). The space of economic and cultural capital. A latent class analysis for Germany. In J. Blasius, B. Le Roux, F. Lebaron, & A. Schmitz (Hrsg.), *Investigations of the social space* (S. 81–97). Springer.
- Waitkus, N., & Minkus, L. (2021). Investigating the gender wealth gap across occupational classes. *Feminist Economics*, 27(4), 114–147.
- Waitkus, N., Savage, M., & Toft, M. (2024). *Wealth and class analysis: Exploitation, closure and exclusion*. Sociology. Im Erscheinen.
- Waltl, S. R. (2022). Wealth inequality: A hybrid approach toward multidimensional distributional national accounts in europe. *Review of Income and Wealth*, 68(1), 74–108.
- Waltl, S. R., & Chakraborty, R. (2022). Missing the wealthy in the HFCS: Micro problems with macro implications. *The Journal of Economic Inequality*, 20, 169–203.
- Waltl, S. R., & Lepinteur, A. (2023). Tracking home-owners' sentiments: Subjective indices and convergent validity. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1–29.
- Weber, M. (1978). *Economy and society. An outline of interpretive sociology*. University of California Press.
- WID. (2023). *Income and wealth concentration among the top 1%*.
- Wright, E. O. (1997). *Class counts: Comparative studies in class analysis*. Cambridge University Press.
- Zucman, G. (2019). Global wealth inequality. *Annual Review of Economics*, 11, 109–138.